

## **ANALISIS TENTANG KEPUASAN PELANGGAN MENGGUNAKAN METODE LEAN STARTUP PADA MENU MASAKAN “WARUNG MAK ASEP”**

**Prasiska Adela Susilowati \*<sup>1</sup>**

Magister Teknik Informatika, Universitas Binadarma, Palembang, Indonesia  
[aadella673@gmail.com](mailto:aadella673@gmail.com)

**Sri Rahayu**

Magister Teknik Informatika, Universitas Binadarma, Palembang, Indonesia  
[sriayurahayu.90@gmail.com](mailto:sriayurahayu.90@gmail.com)

**Tata Sutabri**

Magister Teknik Informatika, Universitas Binadarma, Palembang, Indonesia  
[tatasutabri@gmail.com](mailto:tatasutabri@gmail.com)

<b>Keywords</b>	<b>Abstract.</b> –Warung Mak Asep is a Startup that is engaged in the production of healthy food in the form of vegetable boxes, fruit juices and sharing information about health. This study aims to develop a business model for Startup Warung Mak Asep Lean Canvas with the Lean Startup. The method in the data analysis process is using qualitative methods. Primary data was obtained from conducting a semi-structured interview process with a total of 10 informants. At this stage of research, the stages of the Lean Startup are Build, Measure and Learn to develop and innovate Warung Mak Asep products. At the Build stage, which is the stage of making a Minimum Viable Product (MVP), Measure is the validation stage by collecting validation data using the Empathy Map tool, the Javeline Board with the results that 8 out of 10 people state the product is valid and at the Learn, which is the result of benchmarks for innovation. towards products and innovate business models with the Lean Canvas tool. Lean Canvas is a business model adaptation of the Business Model Canvas used because it is valid for implementation on a startup. The Lean Startup can reduce the failure and costs that will be incurred by Startup for product development in accordance with the input and wishes of the customer.
<b>Kata Kunci</b>	<b>Abstrak</b> –Warung Mak Asep merupakan Startup yang bergerak pada produksi makanan sehat berupa paket nasi, jus buah dan berbagi informasi seputar kesehatan. Penelitian ini

<sup>1</sup> Korespondensi Penulis

---

Startup, Lean Startup, Empathy Map, Javeline Board, Lean Canvas bertujuan untuk pengembangan untuk merancang model bisnis produk Startup Warung Mak Asep berupa Lean Canvas dengan metode Lean Startup. Metode dalam proses analisi data yaitu menggunakan metode kualitatif. Data primer diperoleh dari melakukan proses wawancara semi terstruktur dengan jumlah 10 informan. Pada tahapan penelitian ini menggunakan tahapan pada metode Lean Startup yaitu Build, Measure dan Learn untuk melakukan pengembangan dan inovasi produk Warung Mak Asep. Pada tahap Build merupakan tahap membuat Minimum Viable Product (MVP), Measure merupakan tahap validasi dengan mengumpulkan data validasi dengan menggunakan tool Empathy Map, Javeline Board dengan hasil valid 8 dari 10 orang menyatakan produk valid dan pada tahap Learn yaitu merupakan hasil tolak ukur untuk melakukan inovasi terhadap produk dan melakukan inovasi model bisnis dengan tool Lean Canvas. Lean Canvas merupakan model bisnis adaptasi dari Business Model Canvas digunakan karena memang valid untuk di implementasikan pada sebuah Startup. Metode Lean Startup dapat untuk mengurangi kegagalan dan biaya yang akan dikeluarkan oleh Startup untuk pengembangan produk sesuai dengan masukan dan keinginan dari pelanggan

---

## PENDAHULUAN

Dalam perkembangan dunia modern ini, sudah lahir banyak start-up diantaranya tentang makanan dan minuman. Terutama di lingkungan perkantoran dengan intensitas pekerjaan yang padat , sehingga menuntut para pekerja kantoran untuk tetap berada dikantor. Dengan pengaruh tingkat kesibukkan tersebut, maka bermunculan ide untuk mengembangkan startup makanan dan minuman. Start up tersebut dibuat untuk mempermudah para pekerja kantoran dalam memesan makanan namun tetap berada dikantor.

Perkembangan start up makanan dan minuman tentunya didukung oleh teknologi yang semakin berkembang. Pemanfaat teknologi terlihat dari hasil survei Lembaga Survei APJI (Januari-Maret 2023) dengan sample 1000 orang bahwa 82,68% atau 827 Orang Entitas yang Menjual produk pada media sosial (IG, FB, Twitter, Whatsapp)[1]. Dari hasil survei tersebut semakin diperkuat dengan penjelasan Rosmadi (2021) dimana dalam memasarkan produk lebih banyak menggunakan media sosial baik facebook dan instagram. Pemasaran produk dengan mempergunakan media sosial dapat semakin memperluas jangkauan pemasaran dan tentunya diminati oleh konsumen [2].

Selain itu seperti diungkap oleh Hotler dalam Tresyanto dan Ayu (2019) disampaikan bahwa dalam pemasaran digital melalui pemasaran baru, sehingga para pelaku usaha diharuskan beradaptasi dengan memanfaatkan sifat teknologi komunikasi yang canggih.[3].

Warung Mak Asep merupakan sebuah Startup yang didirikan pada tahun 2018 dengan 5 orang tim yaitu Asep, Arip, Amar, Anisa dan Mustapidah. Mak Asep bergerak dibidang makanan rumahan dalam bentuk box yang berisi nasi dan lauk pauk, selain itu juga menyediakan jus buah. Mak asep beralamat di Jalan Sungai Sahang, RT 47 RW 14, Lorok Pakjo, Ilir Barat 1, Palembang (Dekat masjid Hidayatullah), saat ini penjualan dari mak asep cukup baik namun hanya mencakup konsumen sekitar wilayah toko dan beberapa instansi perkantoran. Mak Asep saat ini masih menggunakan Sosial Media berupa Whatsapp grup khusus untuk instansi tertentu dengan jumlah pengikut 50 orang sebagai media promosi. Whatsapp grup digunakan sebagai media chatting dengan konsumen. Maka dari itu penulis melakukan penelitian dengan studi kasus Startup Warung Mak Asep. Dengan penelitian ini diharapkan akan adanya perkembangan baik dalam media promosi sampai pada menemukan model bisnis yang tepat berdasarkan kriteria, saran dan kebutuhan konsumen mengenai kuliner lokal yang mudah dibeli, harga terjangkau dan memiliki kualitas yang terbaik.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lean Startup**

Metode Lean Startup dipergunakan dalam penelitian ini, Lean Startup dipopulerkan oleh Erric Ries dalam bukunya yang berjudul “The Lean Startup” [4] yang membahas mengenai kecepatan dalam membangun startup. Dengan metode lean startup dijelaskan jika sebuah startup melakukan inovasi dan akselerasi tentunya akan mengurangi biaya produksi dan mengurangi kegagalan dalam melakukan pengembangan produk [5]. Selain inovasi dan akselerasi tentunya pendapat konsumen menjadi tolak ukur kebutuhan pasar [6]. Metode Lean Startup memiliki kelebihan diantaranya meminimalisir resiko kegagalan dalam suatu produk dan memproduksi produk relatif lebih cepat, dalam Metode Lean Startup memiliki 3 alur utama yaitu build, measure dan learn [9].

Sebagai peningkatan mutu suatu startup sangat penting Belajar dari pengalamannya dalam membangun suatu startup yaitu, menghabiskan waktu bertahun-tahun lamanya untuk menyempurnakan teknologi tersebut dengan membuat minimum viable product tanpa menerima masukan dari konsumen. Selain itu, belum mengetahui proses apa yang akan dibuat dalam membangun startup juga menjadi salah satu mengapa metode ini muncul.

Hal tersebut mengakibatkan startup yang dibangun perlahan-lahan akan mati. Pada metode lean startup hal yang dilakukan adalah menguji hipotesis ide yang sudah ada, berbeda dengan metode lain seperti metode design thinking yang harus mencari

terlebih dahulu ide bisnis apa yang harus diterapkan [6]. Selain itu, salah satu kelemahan membangun ide bisnis dengan menggunakan metode design thinking adalah produk yang dihasilkan bisa jadi tidak menarik untuk konsumen karena tidak sesuai dengan kebutuhan pasar [7], sedangkan dengan metode lean startup produk akan selalu di evaluasi sesuai dengan kebutuhan konsumen [8]. Beberapa keuntungan menggunakan metode lean startup pada proses pembuatan suatu produk dibandingkan dengan menggunakan proses tradisional startup adalah: risiko kegagalan suatu produk sebelum produk tersebut akan dipasarkan dapat diminimalkan [9], selain itu waktu yang dibutuhkan dalam pembuatan produk relatif cepat dengan menggunakan lean startup. Lean startup menggunakan 3 alur yaitu, build, measure dan learn.



Gambar 1. Metode Lean Startup dan Tahapannya

### Javeline Board

Dalam memvalidasi produk startup dalam penelitian ini menggunakan Javeline Board, seperti yang diungkap oleh Wisnu Dewabroto dan Iveline Anne Merrie bahwa kategori sebuah perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang dapat memberikan produk sesuai dengan keinginan konsumen dan penggunanya[8]. Dengan menggunakan Javelin Board akan mempermudah dalam memvalidasi ide dengan penelitian secara langsung dengan konsumen (User Centered Design).

### Mobile Application

Aplikasi Mobile merupakan perangkat lunak yang berjalan mobile seperti smartphone atau tablet PC. Dan lebih dikenal sebagai aplikasi yang memiliki fungsi tertentu sehingga dapat memaksimalkan fungsi dari perangkat mobile [10]. Aplikasi Mobile juga dapat ditelaah sebagai program yang telah siap pakai dan dipasang di perangkat mobile untuk fungsi tertentu [11]

## **Alat dan Bahan**

Pada penelitian ini memerlukan beberapa peralatan dan bahan dalam melakukan penyusunan dan melakukan pengumpulan data dari wawancara dan kuisioner yaitu berupa perangkat keras (*Hardware*) dan perangkat lunak (*Software*) sebagai berikut:

**Table 1.** Tabel Alat Dan Bahan

Jenis	Nama Alat Dan Bahan	Spesifikasi	Jumlah
<i>Hardware</i>	Laptop	Asus Vivobook Pro 14 OS Windows 11 Processor Rayzen 7 14 Inch Ram 16 GB Ssd 500 GB	1
	Handphone	Oppo F11 Ram 64 GB Memory Internal 16 GB	1
<i>Software</i>	Microsoft Word Home and Student 2021		1
	Microsoft Excel Home and Student 2021		1

Pada tabel 1 dapat dijelaskan bahwa dalam penelitian ini membutuhkan beberapa alat dan bahan diantaranya laptop yang digunakan untuk menyusun laporan penelitian skripsi, *handphone* untuk melakukan perekam suara dan foto saat melakukan wawancara serta ada *Microsoft Word* untuk *text-editor* menyusun laporan *Microsoft Excel* sebagai pengumpulan data awal hasil wawancara kepada calon konsumen Warung Mak Asep yang dikumpulkan dan Miro untuk membantu merancang template *Empathy Map*, *Javeline Board* dan *Lean Canvas*.

## **Instrumen Penelitian**

Adapun instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara dan observasi. Dengan melakukan wawancara langsung bersama tim *Startup Warung Mak Asep* untuk mendapatkan informasi dan permasalahan yang dialami. Dimana dapat membantu penyusunan penelitian serta berdiskusi dalam merancang bersama produk MPV (*Minimun Viable Product*) yang dilakukan untuk mendapatkan jawaban yang tervalidasi untuk produk MPV (*Minimun Viable Product*) apakah diminati oleh target pasar atau konsumen jika kurang diminati akan melakukan

proses pembuatan MPV (*Minimun Viable Product*) yang baru berdasarkan hipotesis dan diskusi dengan tim Startup Warung Mak Asep.

Pada penelitian ini juga melakukan wawancara semi-terstruktur untuk mendapat informan sebanyak 10 orang dan mengetahui minat konsumen terhadap produk dengan yang bertujuan mendapat informasi sesuai dengan keinginan konsumen melalui pembuatan MPV (*Minimun Viable Product*) dan dilakukan secara spesifik baik dimulai dari jaringan teman, mentor Startup, konsumen dan calon konsumen Warung Mak Asep dengan rentang usia 17–45 tahun, mahasiswa kost, ibu rumah tangga dan pegawai kantoran.

### **Sumber Data**

Pada penelitian ini juga terdapat sumber data yang digunakan untuk mendapatkan hasil yang tervalidasi yaitu dapat dibagi menjadi dua sumber data yaitu sebagai berikut.

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer pada penelitian ini diperoleh berdasarkan hasil melakukan wawancara dan observasi pada Startup Warung Mak Asep.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder pada penelitian ini didapat berdasarkan studi literatur dari penelitian-penelitian sebelumnya seperti e-book, jurnal penelitian nasional dan internasional, artikel penelitian dan data-data dari instansi pemerintah yang tervalidasi.

### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Jl. Sungai Sahang 2 No. 24, Lorok Pakjo, Ilir Barat 1, Palembang. Waktu Penelitian dimulai dari bulan 19 Oktober 2023 sampai dengan 17 November 2023.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada hasil dan pembahasan merupakan penjelasan dari penggunaan serta tahapan Metode *Lean Startup* pada studi kasus Startup Warung Mak Asep untuk memvalidasi produk menggunakan tool *Javeline Board* dan merancang model bisnis dengan tool *Lean Canvas*.

#### **Ideas (Brainstorming)**

*Ideas* merupakan tahap awal dalam metode *Lean Startup* yang dimana melakukan *brainstorming* dengan tim Startup Warung Mak Asep untuk lebih memspesifikasi agar permasalahan yang dialami dapat memberikan sebuah solusi yang tepat untuk merancang model bisnis.

## **Startup Warung Mak Asep**

Warung Mak Asep merupakan sebuah Startup yang didirikan pada 21 Juni 2021 dengan 4 orang tim yang dimana bergerak dibidang pangan dari olahan sayur-sayuran dalam bentuk box yang sudah dipotong-potong lengkap dengan bumbu dan jus buah serta berbagi informasi seputar kesehatan dengan melakukan promosi pada sosial media Instagram, beralamat di Jalan Jl. Sungai Sahang No.24, Lorok Pakjo, Kec. Ilir Bar. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30151 sebagai tempat produksi dari Startup Warung Mak Asep.

**Brainstorming Produk**



Paket Nasi  
Sayur Kemasan



Jus Buah Segar

**Gambar 2. Hasil Brainstorming**

Gambar 2 merupakan hasil brainstorming bersama tim untuk menentukan produk dan *brainstorming customer* dengan aplikasi miro dan dilanjutkan ke tahap *build* dan *measure*.

## Brainstorming Javeline Board



# JAVELIN BOARD

method created by leanstartupmachine

Start here. Brainstorm with stickies, pull it over to the right to start your experiment.

Who is your customer? Time Limit: 5 Min

Pegawai Single - Umur 20-28 tahun - perempuan / laki-laki - penyuka produk instan dan membeli produk secara online	Pegawai Ibu-Ibu - umur 25-58 tahun - perempuan - menyukai makanan sehat, praktis, dan membeli produk secara online	Pegawai Bapak-Bapak - umur 25-58 tahun - laki-laki - menyukai makanan sehat
---	---	--

What is the problem? Phrase it from your customer's perspective. Time Limit: 5 Min

karena kesibukan keseharian dan tidak sempat/tidak bisa memasak	Harga produk makanan yang sehat kurang terjangkau	kesulitan mencari produk makanan sehat yang lengkap dan instan
---	---	--

Define the solution only after you have validated a problem worth solving. Time Limit: 5 Min

isi box produk yang lengkap terdiri dari sayur, lauk, sambal dan lalap	Produk dengan harga yang terjangkau	Memberikan kemudahan dalam pemesanan, pengataran, dan pembayaran
--	-------------------------------------	--

List the assumptions that must hold true, for your hypothesis to be true. Time Limit: 10 Min

Banyak produk yang tidak sesuai dengan foto promosi	semakin terjangkaunya harga produk, maka penjualan akan semakin tinggi	Dengan pelayanan prima dan pengiriman gratis akan meningkatkan penjualan
---	--	--

Need help? Use these sentences to help construct your experiment.

**Gambar 3.** Brainstorming Javeline Board

Gambar 3 merupakan tool javeline board bagian brainstorming bersama tim Warung Mak Asep sebelum melakukan experiment dengan melakukan wawancara yang dimana bagian ini menentukan beberapa tahapan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Customer secara spesifik
  - Pegawai Single
    - Umur 20-28 tahun
    - Perempuan / laki-laki
    - Penyuka produk makanan instan dan membeli produk secara online
    - BDK Palembang
  - Pegawai Ibu-ibu
    - Umur 25-58 tahun
    - Perempuan
    - Menyukai makanan sehat, praktis, dan membeli produk secara online
    - BDK Palembang

3. Pegawai Bapak-bapak
  - Umur 20-58 tahun
  - Penyuka makanan makanan sehat
  - BDK Palembang
- b. Problem (permasalahan)
  1. Harga produk makanan sehat kurang terjangkau
  2. Kesulitan mencari produk makanan sehat pada media whatsapp grup
  3. Karena kesibukan keseharian dan tidak sempat pergi ke pasar
- c. Solution (solusi yang dapat diberikan)
  1. Produk makanan sehat dengan harga terjangkau
  2. Produk yang mudah menjangkau pelanggan pada media whatsapp grup
  3. Memberikan kemudahan dalam memesan dan pengataran sampai tujuan dengan sistem COD
- d. Asumption (asumsi dalam mengatasi permasalahan)
  1. Harga yang terjangkau akan meningkatkan minat beli pelanggan
  2. Kebanyakan produk makanan sehat berlokasi jauh dan masih harus berbelanja offline
  3. Dengan service yang cepat dan gratis ongkir sudah menjadi kebiasaan untuk membeli online

### **Build Product MVP**

#### **Minimum Viable Product**

Minimum Viable Product atau produk yang akan divalidasi yaitu dari hasil brainstorming dan voting dengan suara terbanyak yang dilakukan bersama tim Warung Mak Asep.



**Gambar 4.** MVP Paket nasi CapCay

Pada gambar 4 merupakan gambar produk *Minimum Viable Product* (MVP) dari . Jenis jus yaitu jus buah naga, jus pepaya, jus melon, jus apel, jus mangga, dan jur pir.



**Gambar 5.** MVP Ayam Geprek

Gambar 5 diatas merupakan gambar produk *Minimum Viable Product* (MVP) dari paket nasi ayam geprek, berisi lalapan, lauk tahu tempe, nasi, sambal bumbu sesuai takaran dan dilengkapi dengan stiker *Startup Warung Mak Asep*.



**Gambar 6.** MVP Tumis Ikan Teri

Pada gambar 6 merupakan *Minimum Viable Product* (MVP) Nasi tumis teri dan telur bulat, yang merupakan produk terlaris yang dijual oleh Warung Mak Asep. Dengan botol dengan kemasan staerofoam yang lengkapi stiker Warung Mak Asep.



**Gambar 7.** MVP Paket Nasi Ayam Bakar

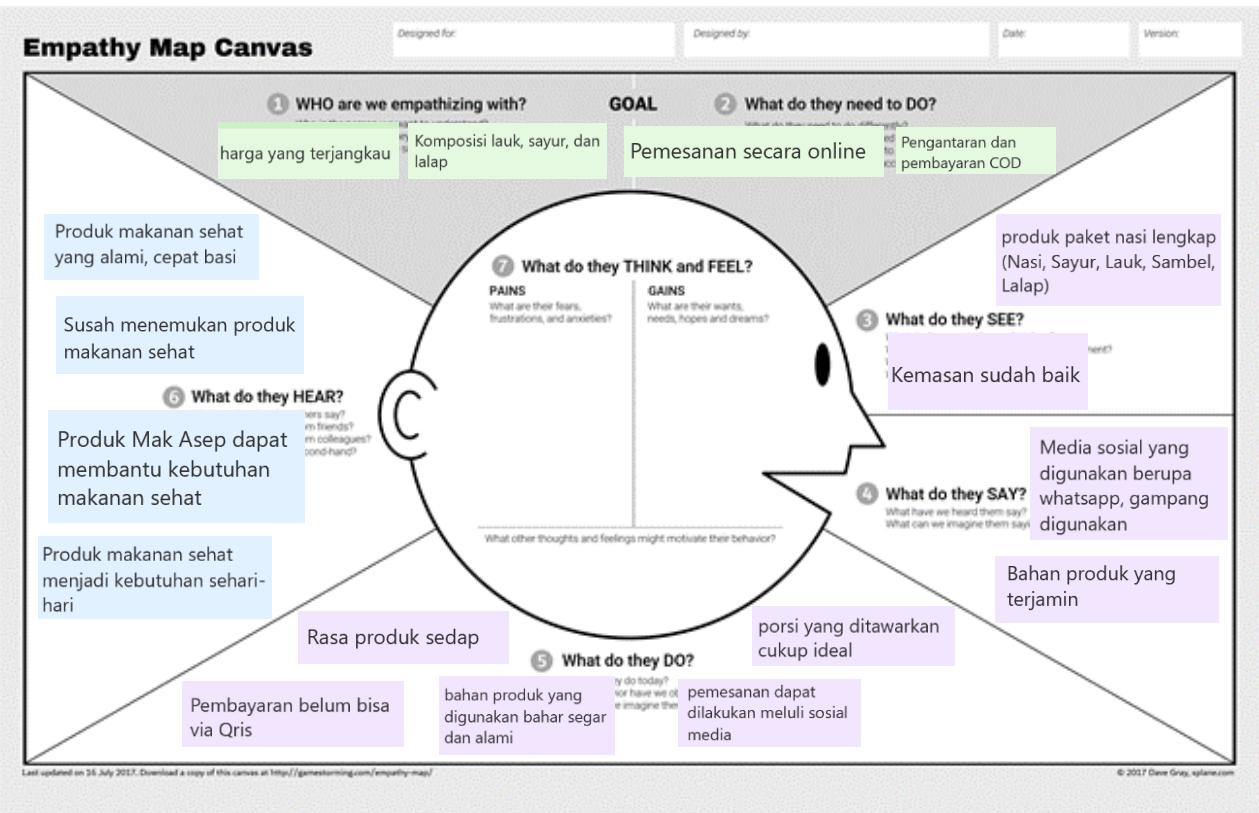
Pada gambar 7 merupakan *Minimum Viable Product* (MVP) Nasi ayam bakar, yang merupakan produk yang dijual oleh Warung Mak Asep. Dengan botol dengan kemasan staerofoam yang lengkapi stiker Warung Mak Asep.

### **Measure**

*Measure* merupakan tahap kedua dalam metode *Lean Startup* yang merupakan tahap melakukan validasi dengan melakukan wawancara. Pada proses melakukan wawancara dilakukan dengan melakukan wawancara dengan 9 orang informan dalam metode ini informan yang diwawancari berdasarkan permasalahan yang ingin di validasi pada *javeline board* yang yaitu ruang lingkup sekitar dengan kriteria pegawai BDK Palembang berumur 20-58 tahun penyuka produk makanan sehat di daerah Demang Lebar Daun karena pada proses *experiment* harus memfokuskan pada salahsatu segment sebagai informan.

### **Empathy Map**

*Empathy Map* merupakan *tool* untuk membantu mengurutkan kesimpulan permasalahan mengenai kebutuhan pelanggan yang ada pada saat melakukan wawancara. Dalam penggunaan *Empathy Map* dapat memungkinkan untuk dapat berfokus pada hal yang akan disimpulkan memahami pengalaman dan emosi informan atau pelanggan yang berbeda-beda dengan cara mengamati, melihat dan merasakan dari sudut pandang pelanggan dalam melihat maupun mengkonsumsi produk Warung Mak Asep yang ditunjukan pada gambar 9 berikut ini.



Gambar 8. Empathy Map

Pada gambar 8 merupakan hasil pengumpulan data berdasarkan hasil wawancara dengan 9 orang infroman menggunakan tool *Empathy Map* untuk membantu menentukan *customer profile and customer journey*, dengan hasil uraian sebagai berikut:

- Think and Feel (Apa yang dipikirkan dan dirasakan)**
  1. Harga yang ideal
  2. Kesibukan sehari-hari
  3. Komposisi produk paket nasi dan jus buah
  4. Berbelanja secara online
- Hear (Apa yang didengarkan)**
  1. Produk Warung Mak Asep dapat membantu kebutuhan makanan sehat
  2. Produk makanan sehat menjadi kebutuhan sehari-hari
  3. Susah menemukan produk makanan sehat
  4. Produk makanan sehat cepat busuk
- See (Apa yang dilihat)**

1. Platform sosial media yang sering digunakan Whatsapp dan Instagram
  2. Kemasan sudah baik dan tertutup dengan rapat
  3. Produk paket nasi yang baik karena sudah lengkap dengan bumbu
  4. Bahan produk yang terjamin
  5. Pengemasan produk didalam sudah baik
- d. *Say and Do* (Apa yang dikatakan dan dilakukan)
1. Rasa produk yang sedap
  2. Porsi yang ditawarkan produk pas
  3. Warung Mak Asep dapat membantu mempermudah dalam membeli produk makanan sehat
  4. Pemesanan dapat dilakukan melalui sosial media
  5. Yang penting menggunakan bahan segar dan alami
- e. *Pain* (Permasalahan)
1. Bahan paket nasi dan jus buah tidak segar dan alami
  2. Produk yang tidak higienis
  3. Harga yang tidak terjangkau
  4. Proses pemesanan lama
- f. *Gain* (Kelebihan)
1. Produk yang instan lengkap dengan bumbu
  2. Menggunakan bahan yang segar dan alami
  3. Melakukan branding yang kuat agar dikenal masyarakat luas
  4. Mudahnya proses pemesanan dan pengiriman yang cepat

### **Javeline Board**

*Javeline Board* merupakan tool untuk membantu validasi customer yang dimana sesuai dengan permasalahan dari sebuah hasil wawancara dimana kriteria sukses yaitu 70% atau 7 dari 9 orang informan [12]. Proses iterasi akan dilakukan pivot akan dilakukan saat melakukan wawancara dengan informan. Berdasarkan hasil proses wawancara akan dimasukan ke dalam kolom *valid* atau *invalid*. Untuk hasil yang *valid* akan menjadi acuan untuk melakukan proses inovasi dan pengembangan yang dibutuhkan oleh informan.



method created by  
leanstartupmachine

		Project Name:	Team Leader Name:		
		1	2	3	4
<b>Start here. Brainstorm with stickies, pull it over to the right to start your experiment.</b>					
<b>Who is your customer?</b>					
Pegawai Single - Umur 25-35 tahun - perempuan / laki-laki - penyuka produk instan dan membeli produk secara online	Pegawai Ibu-Ibu - umur 25-58 tahun - perempuan - penyuka makanan sehat, praktis, dan membeli produk secara online	Pegawai Bapak-Bapak - umur 25-58 tahun - laki-laki - penyuka makanan sehat	Time Limit: 5 Min	People with difficult commute NYC	People with difficult commute NYC
<b>What is the problem? Phrase it from your customer's perspective.</b>					
karena kesibukan keseharian dan tidak sempat/tidak bisa memasak	Harga produk makanan yang sehat kurang terjangkau	kesulitan mencari produk makanan sehat yang lengkap dan instan	Time Limit: 5 Min	Understanding safety & time saving of Vespa	Vespa too expensive for identity risk
<b>Define the solution only after you have validated a problem worth solving.</b>					
Isi box produk yang lengkap terdiri dari sayur, lauk, sambal dan lapap	Produk dengan harga yang terjangkau	Memberikan kemudahan dalam persediaan, pengolahan, dan penyimpanan	Time Limit: 5 Min	Vespa One-Pager + Trial	Rent Vespa & Return It If Not Fit
<b>List the assumptions that must hold true, for your hypothesis to be true.</b>					
Banyak produk yang tidak sesuai dengan foto promosi	semakin terjangkau harga produk, maka penjualan akan semakin tinggi	Dengan pelayanan prima dan pengiriman gratis akan meningkatkan penjualan	Time Limit: 10 Min	No friends Vespa	Pay \$250/month
<b>Need help? Use these sentences to help construct your experiment.</b>					
To form a Customer/Problem Hypothesis: <b>I believe <u>my customer</u> has a problem <u>achieving this goal</u>.</b>	To form a Problem/Solution Hypothesis: <b>I believe <u>this solution</u> will result in <u>quantifiable outcome</u>.</b>	To identify your Riskiest Assumption: <b>The assumption with the least amount of data, and core to the viability of my hypothesis is...</b>			
To form your Assumptions: <b>In order for <u>hypothesis</u> to be true, <u>assumption</u> needs to be true.</b>		Determine what success looks like: <b>I will run experiment with # of customers and expect a strong signal from # of customers.</b>			
Determine how you will test it: <b>The least expensive way to test my assumption is...</b>					
<b>GET OUT OF THE BUILDING!</b>					
<b>Result &amp; Decision</b>	<b>Valid</b> 8/9		5/10	PIVOT!	SELL: 15 email addresses in 2 hours  PERSEVERE!
<b>Learning</b>		Produk makanan sehat Warung Mak Asep akan sangat membantu karena dilihat dari produknya memiliki kelengkapan bumbu dan jus yang menggunakan bahan alami dan porsi yang pas	- "I'm not a scooter person" - Lifestyle is a risk		- People typing in ALL CAPS - Jumping out of seat to try

**Gambar 9.** Javeline

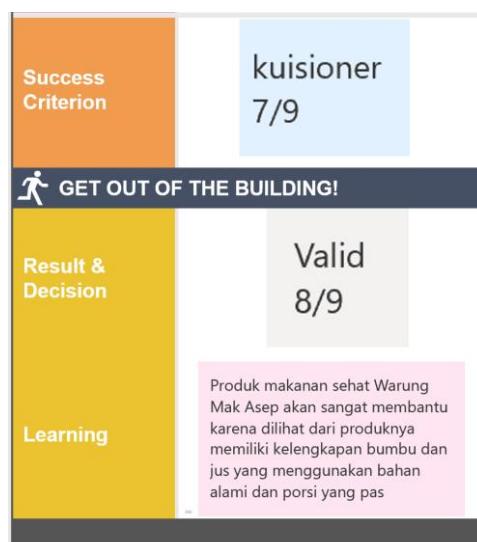
### Board

Gambar 9 diatas merupakan bagian dari proses validasi pada tahap *measure* dengan menggunakan tool *javeline board* yang dimana pada *javeline board* terdapat 2 bagian penting yaitu bagian *brainstorming pada tahap ideas* dan bagian hasil experiment dapat dijelaskan sebagai berikut:

## Learn

*Learn* merupakan tahap mengumpulkan data hasil validasi apakah hasil yang didapat mendapatkan *feedback* yang baik dan valid pada penelitian ini mendapatkan hasil valid 8 dari 9 orang pada tahap experiment pada tool *javeline board* yang berarti proses untuk merancang model bisnis dapat dilakukan dengan baik dan strategi berjalan dengan tepat.

## Hasil Experiment



**Gambar 10.** Hasil Experiment

Pada gambar 10 merupakan tahap *experiment* yang merupakan asumsi yang valid sesuai dengan data hasil wawancara dengan 9 orang informan mengenai permasalahan produk makanan sehat yang dimana ada beberapa tahapan yang dilakukan yang sesuai dengan hipotesis pada tahap *brainstorming* dengan tim dengan hasil validasi valid 8/9 informan yang akan di jelaskan sebagai berikut:

## Data

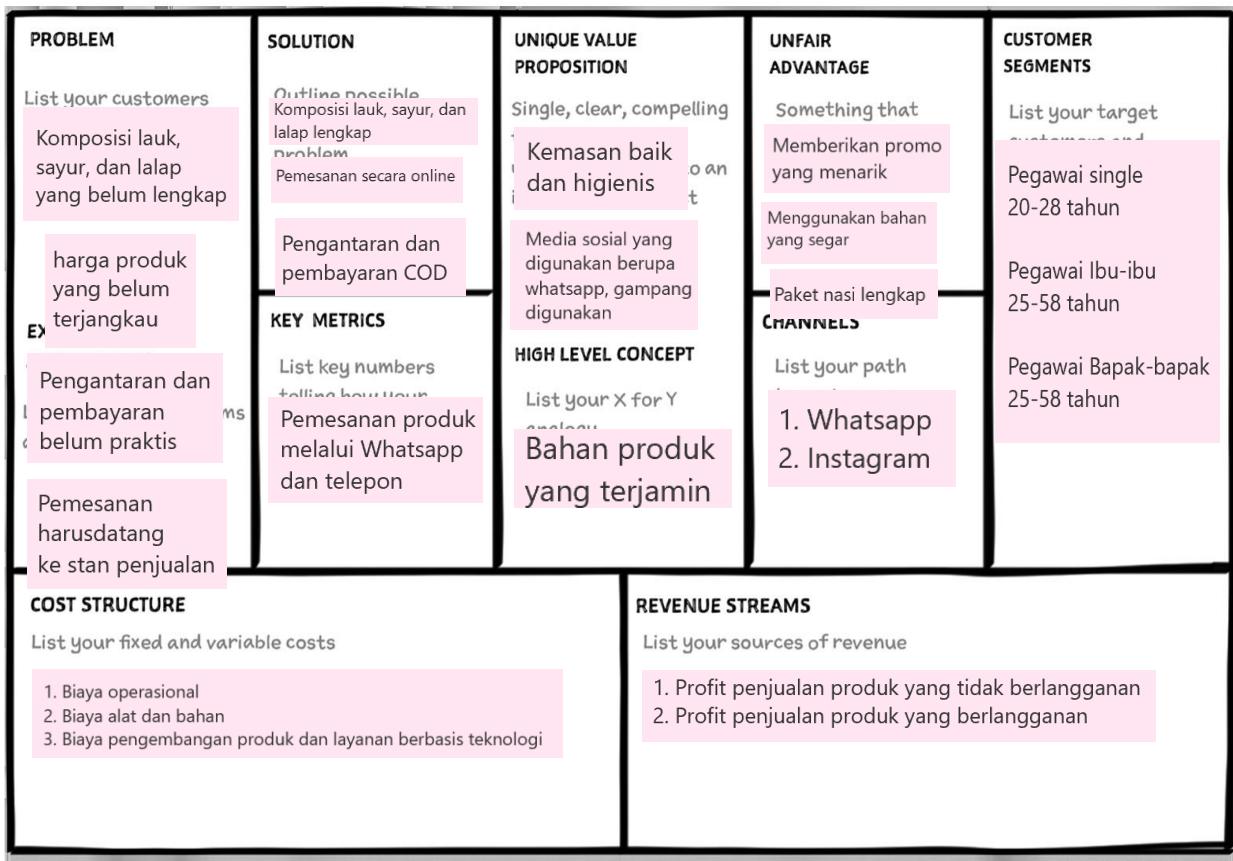
**Tabel 2.** Validasi  
Experiment Board

Problem	Result and Decisio n	Learnin g	Alasan Valid
Kesulitan mencari produk makanan sehat yang instan dan lengkap	Valid (8/9)	Produk makanan sehat Warung Mak Asep akan sangat membantu karena dilihat dari produknya memiliki kelengkapan bumbu dan jus yang menggunakan bahan alami dan porsi yang pas	Produk makanan sehat Warung Mak Asep memiliki perbedaan dibandingkan kompetitor untuk menambah keinstanan dai customer dengan menyediakan produk makanan sehat dengan jenis paket nasi yang sudah dipotong-potong, lengkap dengan bumbu sesuai porsi dan jus buah tanpa pemanis buatan yang dimana produk tersedia pada website dan Instagram yang dimana produk dapat dipesan sesuai permintaan customer.

Tabel 2 diatas merupakan validasi mengenai produk dengan hasil experiment pada tool *javeline board* yang telah diuji validasi.

### **Lean Canvas**

*Lean Canvas* merupakan tool yang diadaptasi dari *Business Model Canvas* (BMC) [13]. Dengan menggunakan *lean canvas* gambaran strategi perencanaan dan pemasaran bisnis akan sesuai dengan kebutuhan dari pelanggan. *Lean canvas* lebih mudah digunakan dan difokuskan untuk pengembangan sebuah produk yang dijual oleh Startup. Pada *lean canvas* terdapat 9 elemen. Berdasarkan pengumpulan data wawancara berikut hasilrancangan model bisnis produk Startup Warung Mak Asep menggunakan *lean canvas*.



LEAN CANVAS

**Gambar 11. Lean Canvas**

Gambar 11 diatas merupakan hasil rancangan model bisnis dengan menggunakan tool lean canvas yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

a. **Problem**

Pada blok **problem** (masalah) yang dibuat berdasarkan permasalahan yang sudah divalidasi saat proses dengan mengangkat 3 (tiga) permasalahan utama mengenai produk dan permasalahan dari *empathy map* hasil yang dialami yaitu:

1. Harga produk yang kurang terjangkau
2. Produk yang tidak sesuai dengan foto promosi
3. Kesulitan mencari produk makanan sehat yang terpercaya pada sosial media atau website

b. **Solution**

Pada blok **solution** (solusi) merupakan solusi yang ditawarkan berdasarkan permasalahan yang tervalidasi dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan sesuai permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Produk instan dan harga terjangkau
2. Menawarkan produk paket nasi yang lengkap dengan bumbu dan jus buah sesuai permintaan
3. Produk yang berkualitas dan mudah dijangkau pada sosial media maupun website



**Gambar 12.** Produk Dan Harga



**Gambar 13.** PList Produk Dan Harga

Gambar 13 merupakan solusi yang ditawarkan oleh Warung Mak Asep dengan memberikan harga produk yang terjangkau dan kualitas produk yang diberikan.

c. *Customer Segment*

Blok *customer segment* (segmentasi konsumen) merupakan *customer* yang telah membeli produk Warung Mak Asep dengan kriteria sesuai dengan *customer segment* yang ditentukan berdasarkan *lean canvas* yang dirancang yaitu sebagai berikut.

1. Mahasiswa Kost
2. Pegawai Kantoran
3. Ibu Rumah Tangga

d. *Unique Value Proposition*

*Unique value proposition* (proporsi nilai unik) pada produk *Startup* Warung Mak Asep yaitu sebagai berikut:

1. Kemasan produk Warung Mak Asep dapat digunakan berulang yang dimana akan membantu pelanggan dalam penyajian produk.
2. Pembayaran dengan sistem *Cash On Delivery (COD)* dan gratis ongkir.

e. *Channels*

Pada merancang *lean canvas* pada blok *channels* (media untuk promosi) produk Warung Mak Asep sebagai kanal pemasaran produk Warung Mak Asep agar dapat menjangkau customer untuk memperluas jangkauan pasar dan berdasarkan hasil

wawancara berdasarkan platform yang digunakan dalam mencari maupun membeli produk makanan sehat yaitu sebagai berikut:

1. Website
2. Instagram
3. Whatsapp

Sebagai layanan *chatting* dengan customer untuk memudahkan alamat yang dan komunikasi saatmengantar pemesanan ke alamat yang dituju oleh pelanggan.

f. *Revenue Streams*

Pada blok *revenue streams* (arus pendapatan) yang diperoleh oleh *Startup Warung Mak Asep* yaitu berdasarkan penjualan produk Warung Mak Asep sebagai pendapatan dengan mengambil keuntungan beberapa persen untuk melakukan pengembangan *Startup Warung Mak Asep*, yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Profit Penjualan Produk 1 kali belanja
2. Profit penjualan produk secara berlangganan

g. *Cost Structure*

Pada blok *cost structure* (struktur biaya) yang dirancang yang difokuskan untuk melakukan pengembangan produk dan promosi *Startup Warung Mak Asep* baik melalui website maupun sosial media dengan modal awal dengan tim sebesar Rp. 600.000 (Rp. 150.000/orang) yang akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Biaya Operasional
2. Biaya Alat Dan Bahan
3. Pengembangan Produk Dan Hosting Website

**Tabel 3.** Struktur Biaya Startup Warung Mak Asep

Struktur Biaya	Jenis	Biaya
Biaya operasional	Listrik	20%
	Transportasi	
Biaya alat dan bahan	Sterofoam (500 ml)	50%
	Cup Jus (250 ml)	
	n	
	Paket nasi dan Jus Buah segar	
Pengembangan produk	Desain prom sample osi uk	30%
da	Instagr untuk posting	
nhosting	am dan an	
website	whatsa posting	
	pp an	

Tabel 3 merupakan Struktur biaya yang dikeluarkan oleh *Startup Warung Mak Asep* baik dalam mempersiapkan produk dari pesanan, untuk promosi dan biaya untuk pengembangan Warung Mak Asep.

*h. Key Metrics*

Pada rancangan blok *key metrics* (tolak ukur) merupakan progress aktivitas yang dilakukan oleh *Startup Warung Mak Asep*, untuk mengetahui seberapa baik performa pada *Startup Warung Mak Asep* yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1. Dapat memesan melalui chat whatsapp dan *direct message* (dm) pada Instagram *Warung Mak Asep*. Dengan penjualan produk maka akan dapat dilihat performa mengenai *Startup* untuk dapat berkembang.
2. Dapat melakukan pemesan dengan kontak *Warung Mak Asep* yang tersedia pada Spanduk *Warung Mak Asep*.

*i. Unfair Advantages*

Pada blok *unfair advantages* (keunggulan produk) merupakan kelebihan dari produk yang sulit diikuti oleh kompetitor berdasarkan kompetitif analisis oleh *Startup Warung Mak Asep*. Dengan memiliki kelebihan produk tersebut yang dimiliki akan menjadi daya saing dengan produk dari kompetitor, kelebihan produk *Warung Mak Asep* dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Memberikan promo paket yang menarik
2. Menggunakan bahan yang segar
3. Paket nasi lengkap dengan bumbu

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa rancangan model bisnis pada *Startup Warung Mak Asep* yaitu menggunakan tools *Lean Canvas* yang dimana lebih cocok digunakan untuk memfokuskan terhadap pengembangan dan strategi yang dijalankan oleh *Startup Warung Mak Asep* dengan 9 blok elemen penting yaitu: masalah (problem), solusi (solution), nilai unik produk (unique value proposition), tolak ukur (key metrics), biaya pengeluaran (cost structure), arus pendapatan (revenue streams), media pemasaran (channels), segmentasi konsumen (customer segments) dan kelebihan produk (unfair advantages).

Penerapan metode *Lean Startup* pada *Startup Warung Mak Asep* untuk merancang model bisnis membantu dalam merancang hasil validasi Minimum Viable Product (MVP) dengan menggunakan 3 tahap dari metode *Lean Startup* yaitu brainstorming ide produk yang akan dibuat dan segmen yang akan di validasi, Build menghasilkan produk, Measure melakukan validasi pada mahasiswa kost menghasilkan data dan Learn mendapatkan hasil validasi dengan tool Javeline Board valid 7 dari 9 orang informan yang telah di wawancara sesuai dengan tahap eksperimen pada javeline board. Dengan hasil tersebut dapat memperkuat rancangan model bisnis pada *Lean Canvas* dan menambah nilai dari *Startup Warung Mak Asep* untuk berkembang dan meningkatkan kualitas produk bisnis yang dijalani.

## REFERENCES

- [1] Creately.com. (2008-2023). Empthy Map. Diakses pada 8 November 2023. <https://creately.com/usage/empathy-map-templates/>
- [2] Sis.binus.ac.id. (2021). Javelin Board. Diakses pada 9 November 2023. <https://sis.binus.ac.id/2021/04/09/validasi-ide-bisnismu-menggunakan-javelin-board/>
- [3] M. A. Jaya, R. Ferdiana, and S. Fauziyati, “Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1 , Ridi Ferdiana 2 , Silmi Fauziati 3,” Pros. SNATIF, vol. 4, no. 1, pp. 167–173, 2017, [Online]. Available: <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/1261>
- [4] Leanfoundry.com. (2023). LEANFoundry. Diakses pada 7 November 2023, dari <https://www.leanfoundry.com/tools/lean-canvas/>
- [5] E. Nsafe et al., “Prosiding National Seminar on Accounting , Finance , Peran Startup Digital Pembelajaran Dan Karir Dalam Perkembangan Sumber Daya Manusia Untuk Mendukung Perekonomian Indonesia,” vol. 1, no. 5, pp.156–162, 2021.
- [6] R. Yuhdi, “Penerapan Lean Canvas Untuk Pengembangan Startup Safir,” pp. 2–6, 2017.
- [7] M. F. Siddiqi, “Implementasi Bisnis Model Software as a Service ( SaaS ) di Startup Ubaform,” 2016.
- [8] M. A. Hart, *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses* Eric Ries. New York: Crown Business, 2011. 320 pages. US\$26.00., vol. 29, no. 3. 2012. doi: 10.1111/j.1540-5885.2012.00920\_2.x.
- [9] W. S. Dewobroto and I. A. Marie, “Pendekatan Lean Startup pada Desain Produk dan Teknik Perancangan Fasilitas pada Kondisi Iklim Bisnis yang Penuh dengan Ketidakpastian,” 2017.
- [10] M. Tahwin and A. Widodo, “Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah,” *Fokus Ekon. J. Ilm. Ekon.*, vol. 15, no. 1, pp. 154–166, 2020, doi: 10.34152/fe.15.1.154-166.
- [11] J. Siwalankerto, “PERLENGKAPAN HOTEL DENGAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN Vionny Novetta,” vol. 9, no. 2, 2021.
- [12] J. E. Pertanian, “1\*, 2 1\*,” vol. 5, pp. 442–456, 2021.
- [13] T. Wediawati and E. F. Rahmayani, “Implementasi Lean Canvas Pada Startup Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Barbershop,” *J. Manaj. Bisnis*, vol. 18, no. 1, pp. 108–118, 2021, doi: 10.38043/jmb.v18i1.2793.
- [14] E. Ries, “Lean Startup Book 02,” p. 320, 2011.
- [15] T. G. Amran, W. Dewobroto, and A. H. Guntoro, “Rancangan Model Bisnis Produk Puzzle Splint Dengan Metode Lean Startup,” *J. Tek. Ind.*, vol. 9, no. 3, pp. 204–211, 2020.
- [16] E. Harianto, “Implementasi Lean Canvas Pada Entrepreneurial Project Startup Bisnis,” *BIP's J. BISNIS Perspekt.*, vol. 10, no. 1, pp. 1–16, 2018, doi: 10.37477/bip.v10i1.49.